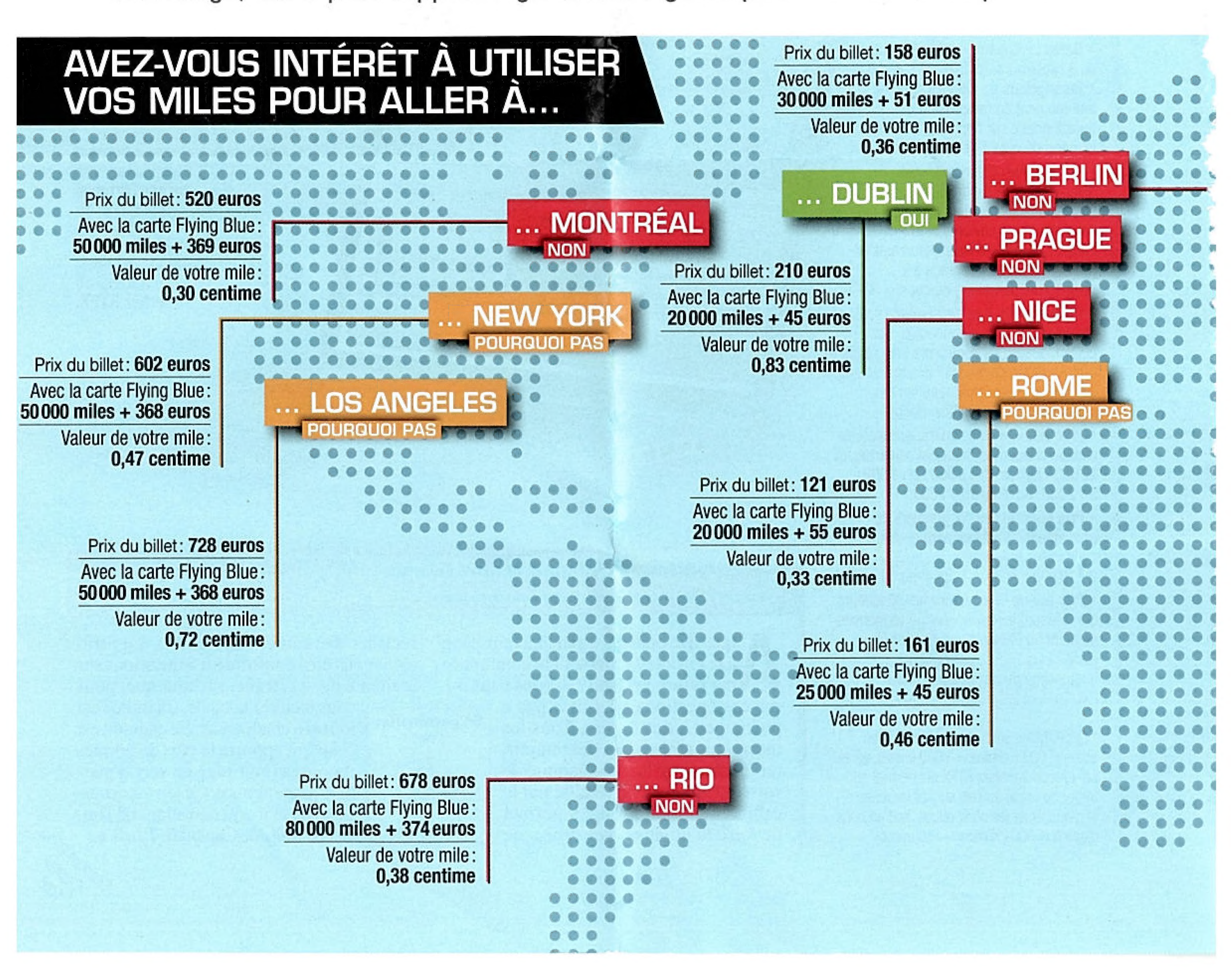
Miles Air France
Comment en tirer le maximum

Barèmes de miles introuvables, prix à géométrie variable, site qui coince… Le programme de fidélité de la compagnie est déroutant. Dommage, car il peut rapporter gros. Notre guide pour l'utiliser avec profit.



Merci patron ! C'est ce que devraient dire les milliers de cadres qui, chaque année, utilisent pour partir en week-end ou en vacances les miles gagnés grâce à leurs voyages professionnels. Collectionner les vols sur Air France, pourtant, ne suffit pas: il faut gérer au plus près son programme Flying Blue pour espérer en tirer le maximum. Ce qui n'est pas une mince affaire, tant le mode d'emploi est compliqué. Il faut dire que la somme des billets gratuits potentiellement utilisables par les clients d'Air France finit par peser lourd (le phénomène est commun à tous les grands transporteurs). En juin 2012, la direction a ainsi provisionné 765 millions d'euros pour les futurs voyages gratuits. Soit une baisse de 17% en trois ans. Preuve que la compagnie essaie de réduire le coût de sa politique de fidélisation. On comprend donc pourquoi, calculette à la main, il faut dénicher des barèmes soigneusement cachés, comparer des billets entre eux, contacter le service clients, quand un vol disparaît mystérieusement du site de réservation… Nos conseils pour ne pas y passer vos nuits.

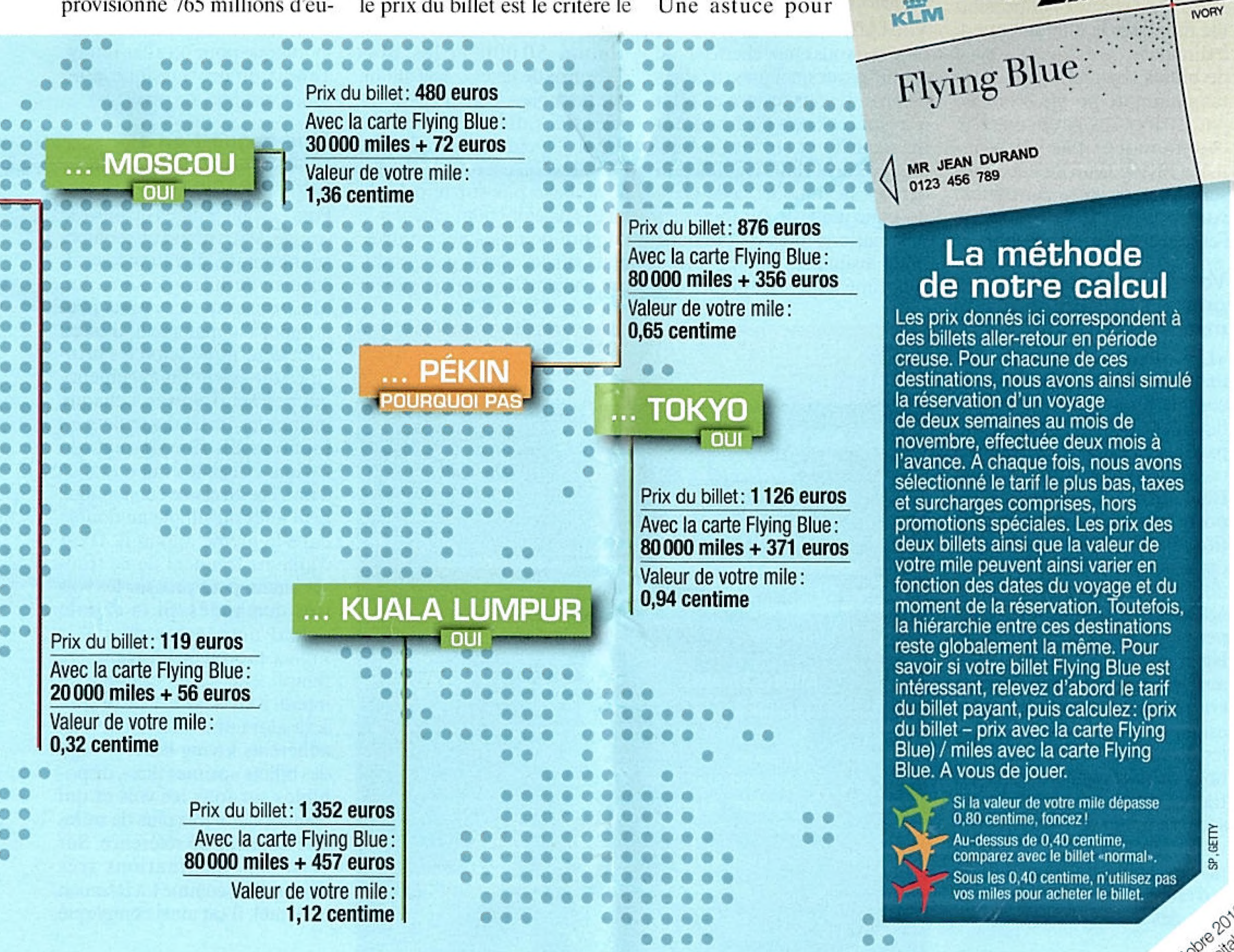
Comment fonctionne le programme Flying Blue ?

Le temps est loin où les programmes de fidélisation étaient simples et carrés: un mile parcouru donnait droit à un mile crédité sur sa carte de fidélité. Aujourd'hui, la longueur du vol est certes prise en compte, mais le prix du billet est le critère le plus déterminant. Ainsi, un même trajet donnera droit à un nombre de miles allant de un à douze en fonction du tarif. Pour compliquer encore l'affaire, le gain varie selon le statut du voyageur. Si celui-ci possède une simple carte Ivory, il ne recevra aucun mile en plus. Avec la Silver, la Gold ou la Platinum, il empochera entre 50 et 100% de miles en plus sur chaque vol. Le statut est déterminé par le nombre de miles perçus sur douze mois, y compris ceux qui auront été déjà utilisés pour acheter un billet, ou bien le nombre de vols effectués sur la période. Ainsi, pour atteindre le premier niveau (Silver) en 2013, un membre devra avoir reçu plus de 30000 de ces «miles-statuts» cette année ou avoir effectué 15 vols. Une astuce pour décrocher quelques milliers de miles supplémentaires et accéder ainsi au statut supérieur: les seuils d'éligibilité sont moins élevés pour les adhérents ayant une adresse à l'étranger (de 5000 à 20000 miles en moins, selon le niveau). C'est peut-être l'occasion de renouer avec votre tante de Bruxelles, non ?

Comment gagner plus de miles grâce à votre employeur ?

La plupart des membres Gold et Platinum le sont devenus grâce à leurs voyages professionnels. Logique car, pour gagner beaucoup de miles, il faut voler souvent et au prix fort. Le

Suite page 138 ▶



La méthode de notre calcul

Les prix donnés ici correspondent à des billets aller-retour en période creuse. Pour chacune de ces destinations, nous avons ainsi simulé la réservation d'un voyage de deux semaines au mois de novembre, effectuée deux mois à l'avance. A chaque fois, nous avons sélectionné le tarif le plus bas, taxes et surcharges comprises, hors promotions spéciales. Les prix des deux billets ainsi que la valeur de votre mile peuvent ainsi varier en fonction des dates du voyage et du moment de la réservation. Toutefois, la hiérarchie entre ces destinations reste globalement la même. Pour savoir si votre billet Flying Blue est intéressant, relevez d'abord le tarif du billet payant, puis calculez: (prix du billet – prix avec la carte Flying Blue) / miles avec la carte Flying Blue. A vous de jouer.

- Si la valeur de votre mile dépasse 0,80 centime, foncez !
- Au-dessus de 0,40 centime, comparez avec le billet «normal».
- Sous les 0,40 centime, n'utilisez pas vos miles pour acheter le billet.

SP, GETTY

Utiliser ses miles pour se faire surclasser est

▶ Suite de la page 137
but du jeu, quand c'est l'entreprise qui paie, et même si la pratique manque d'élégance, est donc de choisir des places chères… Pour ce faire, rendez-vous sur le «calculateur de miles» du site Klm.com, qui donne par trajet les nombres minimaux et maximaux de miles que l'on peut espérer. Ensuite, pour avoir un chiffre plus précis, lié aux dates et aux horaires, allez à l'étape 2 de la réservation sur Airfrance.fr. Enfin, il reste à convaincre le service achats de votre entreprise. Prétextez, l'air de rien, une réunion incertaine pour justifier un vol échangeable ou une réservation de dernière minute. Ou évoquez l'impossibilité de passer la nuit de samedi à dimanche sur place. Ce type de billets vous fera gagner un maximum de points. Pour ne pas attirer les soupçons, ne communiquez pas votre numéro Flying Blue lors de la réservation par votre entreprise: vous pourrez le faire lors de l'enregistrement à l'aéroport.

Votre employeur peut-il récupérer vos miles à son profit?

«Les miles acquis par le membre seront crédités sur le compte du membre, indépendamment de […] l'entité ayant payé les billets.» Cet extrait des conditions générales Flying Blue suffit à exaspérer n'importe quel contrôleur de gestion. Pendant des années, les employeurs ont laissé les miles de leurs collaborateurs leur échapper. Comme une compensation des heures sup, du jet lag et autres désagréments liés aux voyages d'affaires. Mais la crise est passée par là et l'heure est au serrage de vis. Du coup, les directions lorgnent ces millions de miles qui leur permettraient, selon les spécialistes du secteur, de réduire de 10% environ leurs budgets déplacements. «Une petite minorité d'entreprises, principalement des PME, ont déjà conclu un accord interne les autorisant à utiliser les comptes de leurs salariés», explique Ravindra Bhagwanani, directeur de Global Flight, cabinet de conseil spécialisé dans l'optimisation des coûts aériens. Selon lui, un quart des entreprises du CAC 40 envisageraient de passer à ce système. Reste à savoir si leurs cadres l'accepteront sans broncher. En Allemagne et en Europe du Nord, où la technique est aujourd'hui très répandue, plusieurs procès ont opposé salariés et employeurs. Mais la justice a toujours donné raison à ces derniers…

Pour quels trajets aurez-vous le moins de taxes et surcharges à payer?

Vous offrir un vol grâce à vos miles ne vous empêchera pas de devoir payer quelques dizaines d'euros. Il vous restera en effet à régler les taxes d'aéroport et de sécurité et surtout la surcharge carburant. Depuis juin dernier, néanmoins, celle-ci est devenue modeste sur toutes les destinations moyen-courriers, pour lesquelles Air France a supprimé la taxe carburant des billets «primes». Et pour les long-courriers ? «Nous réfléchissons à une intégration partielle de la surcharge carburant dans les miles des billets primes long-courriers, mais rien n'est fait», confie Jean-Marc Pouchol, directeur Flying Blue.

Quelles sont les meilleures destinations pour utiliser vos miles?

Attention à ne pas jeter vos miles par les hublots. Sur certaines lignes aériennes très concurrentielles, les billets sont bon marché. Dès lors, il serait dommage de sacrifier vos miles durement acquis. Par exemple, un aller-retour Paris-Montréal en période creuse coûte 520 euros, taxes comprises. Pour ce trajet, on vous réclamera au minimum 50 000 miles plus 370 euros de taxes… soit autant que pour New York ou Los Angeles, qui s'affichent pourtant à 602 et 728 euros avec les taxes. L'explication est qu'Air France ne se base pas sur le prix du billet «payant» pour calculer le nombre de miles nécessaires, mais sur les zones géographiques auxquelles appartiennent la ville de départ et celle d'arrivée. Au sein de ces grandes régions (Europe occidentale, Amérique du Nord…), tous les aéroports valent ainsi le même nombre de miles, quel que soit le prix du «vrai» ticket. «Avant de commander son billet "prime", il faut donc toujours regarder le tarif en euros d'un siège sur le même vol», recommande Ian, auteur du blog Voyage-premium.fr. Cette règle est d'autant plus importante qu'un trajet payé de sa poche rapporte de nouveaux miles, contrairement à celui réglé en miles. Pas d'hésitation, en revanche, si vous devez réserver un aller simple: vous aurez dans tous les cas intérêt à utiliser vos miles, puisqu'on vous en demandera moitié moins que pour un aller-retour. Tandis qu'un classique aller simple est hors de prix!

Que risque-t-on à réserver son siège à la dernière minute?

Pour savoir combien de miles le voyage de vos rêves vous coûtera au minimum, direction le «calculateur de miles» de Klm.com. Mais sachez que ce «prix» peut grimper à tout moment. Il est en effet déterminé selon les principes du «yield management» qui permet d'ajuster à chaque instant les tarifs des billets en fonction du remplissage de l'avion. Ainsi, le coût en miles d'un siège en classe économique peut aller du simple au double dans le même appareil. Il est d'ailleurs fréquent de ne trouver aucun petit prix sur les vols très demandés. Si la cellule «yield management» d'Air France prévoit qu'un avion sera rempli, elle n'a en effet aucun intérêt à en vendre. Elle proposera alors une alternative aux adhérents Flying Blue: il s'agit des billets «primes flex», disponibles sur tous les vols et qui coûtent deux fois plus de miles que la valeur de référence. Sur certaines destinations très demandées, comme La Réunion ou Israël, il est ainsi compliqué

COMBIEN DE MILES VOUS FAIT GAGNER VOTRE BILLET?



Billet acheté	Gain de miles
Première	300% des miles parcourus
Affaires Europe	250% des miles parcourus
Affaires autres destinations	125 à 175% des miles parcourus
Premium Voyageur Europe	200% des miles parcourus
Premium Voyageur autres destinations	100 à 125% des miles parcourus
Economique	25 à 100% des miles parcourus

Suivant la classe tarifaire du billet, le nombre de miles à gagner n'est pas le même.

REA

rarement un bon calcul

de trouver des billets «primes» abordables. De manière générale, il vaut mieux anticiper, d'autant que ce type de billets est échangeable et remboursable, moyennant 45 euros. Reste que des promotions fort intéressantes (– 50% des miles requis) peuvent apparaître deux mois ou quelques jours avant le départ. Une liste d'une quarantaine de destinations bradées est ainsi mise en ligne tous les 60 jours sur le site Flyingbluenews.com.

Est-il intéressant de se faire surclasser?

Les délices de la classe affaires vous tentent? Utilisez donc vos miles pour vous faire surclasser. Mais gare au mauvais calcul. Air France n'autorise l'opération que si vous achetez une place dans la tranche tarifaire la plus élevée de la classe «éco». Ce qui coûte extrêmement cher. Soit, par exemple, 3000 euros environ pour un aller-retour Paris-New York. Auxquels il faudra ajouter 65000 miles. Alors qu'un billet classique en business coûte entre 4000 euros et… 2100 euros quand on réserve longtemps à l'avance.

A quelles conditions la carte Amex Air France est-elle rentable?

Séduisante, la carte American Express-Air France-KLM: chaque euro dépensé avec elle rapporte 1 mile (et même 1,5 mile pour un achat chez Air France-KLM ou Hertz). Mais, calculs faits, sa rentabilité est rarement au rendez-vous. Dans sa version Gold, c'est-à-dire haut de gamme, la carte est gratuite la première année, mais payante ensuite. Sachant qu'elle est facturée 140 euros par an (soit 14000 centimes) et qu'un mile fait économiser 1 centime s'il est utilisé intelligemment (voir notre planisphère, page 136), il faut que la carte rapporte au moins 14000 miles pour qu'elle soit amortie. Donc, elle doit être utilisée pour régler au moins 14000 euros de dépenses annuelles (1 euro pour un mile dépensé), soit 1167 euros par mois. A chacun, en fonction de ce calcul, de faire son choix. En sachant que la carte n'est pas acceptée partout: Auchan la refuse et certains magasins Leclerc et Franprix aussi. Mais la donne change si vous arrivez à négocier, dès la deuxième année, une réduction de 50% de la cotisation. Un bonus pas trop difficile à obtenir, au dire de nombreux clients. A défaut, l'Amex Silver, elle, est offerte à condition de l'utiliser pour 8000 euros de dépenses annuelles, soit 667 euros par mois. Mais elle ne rapporte que 0,8 mile par euro dépensé.

A quel taux acheter des miles à Flying Blue?

Vous manquez de miles pour réserver le vol de vos rêves? Flying Blue vous propose d'en acheter, entre 2,50 et 2,65 centimes d'euro l'unité. Avant de signer, vérifiez l'intérêt de l'opération. Exemple: pour aller à Rome en novembre, vous avez besoin de 25000 miles, mais il vous en manque 5000. Les acheter vous reviendra à 130 euros environ. En ajoutant les taxes d'aéroport, ce voyage reviendra ainsi à 175 euros, plus les 20000 miles que vous avez utilisés. Alors qu'un billet payant classique n'aurait coûté que 160 euros… Un conseil donc, guettez les offres promotionnelles qui permettent, au mieux, d'acheter le mile 1,80 centime. Ironie de l'histoire: la compagnie, de temps à autre, propose de vous racheter vos miles. Au prix de 0,58 centime l'unité…

Tiffany Blandin